

Mất hàng triệu đô la Mỹ vì một điều khoản trong hợp đồng xuất/nhập khẩu

*LS Võ Nhật Thăng
Ngô Khắc Lễ Trọng tài viên (VIAC)*

Trong thương mại quốc tế, bên cạnh các thương vụ thành công không thiếu những câu chuyện thất bại không đáng để xảy ra và có khi là những bài học rất đắt giá cho các doanh nghiệp về soạn thảo,, ký kết hợp đồng.

Cách đây không lâu, chúng tôi nhận được đề nghị từ một doanh nghiệp khá lớn và có thâm niên trong ngành xuất nhập khẩu than. Do sơ suất trong việc ký kết hợp đồng mà doanh nghiệp này đứng trước nguy cơ mất trắng khoản tiền hàng trị giá khoản 2,6 triệu USD.

Được biết doanh nghiệp này đã ký kết một hợp đồng bán than cám với một công ty hàng đầu thế giới về xuất nhập khẩu khoáng sản của Thụy Sĩ trị giá 2,6 triệu USD. Lúc đầu mọi chuyện tiến triển thuận lợi, doanh nghiệp chuyển hàng cho đối tác và đối tác thanh toán bằng thư tín dụng (L/C). Tuy vậy, do mắc một số lỗi chứng từ mà tiền chưa được thanh toán cho công ty. Cũng trong thời gian giải quyết những rắc rối phát sinh này thì doanh nghiệp kể trên đã có một giao dịch khác cũng với đối tác Thụy Sĩ trên trong việc nhập khẩu than coke, một loại than có giá trị cao đã qua chế biến (luyện quặng). Tuy nhiên, ngay sau đó, do tình hình thị trường và kinh doanh có nhiều chuyển biến, phía Việt Nam đã quyết định chấm dứt hợp đồng đã ký và đề nghị được "thông cảm" - không phải bồi thường thiệt hại cho giao dịch thứ hai này.

Vào lúc đó, khoản tiền 2,6 triệu USD chưa được thanh toán của lô hàng đầu tiên đã bị ngân hàng phía người bán tại Thụy Sĩ giữ lại theo lệnh của công ty Thụy Sĩ (vì có lỗi chứng từ) và đòi bồi thường thiệt hại cho vụ việc thứ 2 do phía Việt Nam đơn phương chấm dứt hợp đồng trong khi phía Thụy Sĩ đã bỏ chi phí để mua hàng từ một bên khác, đồng thời thuê phương tiện vận chuyển với tổng số tiền trị giá 4.2 triệu USD. Sau một thời gian thương lượng, họ chấp nhận giảm 900.000 USD tiền bồi thường còn 3,3 triệu USD.

Và đó cũng là lúc chúng tôi được mời tư vấn vì doanh nghiệp Việt cho rằng 2 giao dịch trên được tiến hành độc lập và cần được xử lý tách biệt trong khi phía Thụy Sĩ thì ngược lại, cho rằng 2 giao dịch này có thể bù trừ cho nhau. Sau rất nhiều lần thương thuyết nhưng không tìm được tiếng nói chung thì phía Việt Nam đã quyết định tham khảo ý kiến của các công ty luật hàng đầu thế giới với mức chi phí khá cao, lên tới 700 – 800 USD/h.

Tổng cộng, phía doanh nghiệp Việt đã chi ra hơn 30.000 USD để các luật sư nghiên cứu trường hợp này tuy nhiên chỉ nhận được câu trả lời rằng mình khó có cơ hội thắng vì

trong hợp đồng thứ nhất có một quy định rất nhỏ, nhưng trị giá có thể lên đến hơn cả khoản tiền 2.6 triệu USD của lô hàng đầu tiên đó là “*mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc “liên quan” đến hợp đồng này phải được giải quyết tại trung tâm trọng tài quốc tế Singapore*”. Và theo các luật sư của một công ty luật nước ngoài hàng đầu thế giới thì tranh chấp của hai hợp đồng này có “liên quan” đến nhau vì cả 2 bên đều là người mua và đồng thời là người bán của nhau. Do vậy, hợp đồng đầu tiên có thể được sử dụng để bù trừ cho hợp đồng thứ hai. Nếu “cố đấm ăn xôi” đưa nhau ra trọng tài quốc tế thì doanh nghiệp Việt phải tốn thêm chi phí trọng tài rất lớn mà cơ hội thắng lại thấp trong khi việc vi phạm hợp đồng thứ hai là không thể chối cãi.

Vì vậy, cuối cùng phía Việt Nam quyết định rút lui, chấp nhận mất 2,6 triệu USD. Theo đánh giá của tư vấn trong vụ việc này phía doanh nghiệp Việt có phần thiếu khôn khéo khi đang có vướng mắc về lô hàng xuất khẩu mà lại ký hợp đồng nhập hàng của cùng một đối tác, dẫn đến việc phía doanh nghiệp Việt không chỉ mất 2,6 triệu USD tiền hàng mà còn mất thêm 30.000 USD cho bài học về các điều khoản ràng buộc trong thương mại quốc tế.

Trong bối cảnh của 2 vụ việc này, khi ký hợp đồng xuất khẩu lô than 2,6 triệu USD có một biện pháp phòng vệ rất hữu hiệu nhưng phía người bán của Việt Nam đã không biết vận dụng, đó là đưa điều khoản “*Setoff Clause*” (Điều khoản cầm khấu trừ) vào hợp đồng xuất khẩu than 2,6 triệu USD.

Điều khoản này hết sức ngắn gọn và đơn giản với lời lẽ như sau:

“This contract is independent from the other contracts signed between both parties. Neither party shall be entitled to offset its obligations under this contract against the other party’s obligations under other contracts signed between the both parties”.

“Hợp đồng này độc lập với những hợp đồng khác ký kết giữa hai bên. Không một bên nào có quyền khấu trừ những nghĩa vụ của hợp đồng này đối với những nghĩa vụ của hợp đồng khác ký kết giữa hai bên”.

Giả sử có thể tách riêng làm hai vụ tranh chấp thì phía Việt Nam cũng không thắng nhưng mức độ bồi thường thiệt hại không nhiều như bị yêu cầu bồi thường vì thiệt hại của công ty Thụy Sĩ không đến mức như vậy nhưng do họ giữ tiền của lô hàng xuất nên phía Việt Nam ở vào thế bí khi phải đi kiện, thuê luật sư rất tốn kém.

Các doanh nghiệp nên đưa *điều khoản cầm khấu trừ* nói trên vào hợp đồng để các hợp đồng độc lập, không liên quan đến nhau dù đã mua, bán nhiều lô hàng của một đối tác trong nhiều năm./.